



Russell Bedford
taking you further

Servicios Intragrupo *en Iberoamérica*

Elaborado por el Comité Iberoamericano de
Precios de Transferencia de Russell Bedford

INTRODUCCIÓN

Los grupos empresariales multinacionales regularmente ponen a disposición de sus miembros un amplio abanico de servicios que pueden incluir las funciones de gestión, coordinación y control para el conjunto del grupo.

Para ello, de acuerdo con las Directrices de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)[1], un grupo puede prestar servicios intragrupo entre las empresas que lo conforman, los cuales aportan un beneficio económico o comercial identificable para el receptor del servicio. Frecuentemente, los servicios intragrupo incluyen aquellos que pueden ser contratados externamente con empresas independientes, así como los que pueden solventarse internamente.

Uno de los elementos principales en los servicios intragrupo es demostrar que una empresa independiente estaría dispuesta a pagar por dichos servicios o que los realizaría por sí misma si no los recibiera del grupo. En suma, los servicios intragrupo deberán considerar los siguientes elementos fundamentales para identificar su validez:

- Que aporten un beneficio económico o comercial identificable.
- Que no sean actividades que sólo beneficien al accionista y no al receptor del servicio.
- Que no impliquen una duplicidad de funciones o que la misma no sume un valor agregado.
- Contar con evidencia documental de la prestación del servicio.

Una vez determinado que existe un servicio intragrupo, se debe precisar, al igual que para otras operaciones intragrupo, si la contraprestación se ajusta al principio de plena competencia.

[1] Directrices de la OCDE aplicables en materia de precios de transferencia a empresas multinacionales y administraciones tributarias.



En este sentido, para determinar el precio de plena competencia de los servicios intragrupo debe considerarse tanto el punto de vista del proveedor del servicio como el del beneficiario, así como factores relevantes que comprenden el valor del servicio para el destinatario y el importe que una empresa independiente comparable hubiera estado dispuesta a pagar por ese servicio en circunstancias comparables.

Por lo anterior y ante la intangibilidad del servicio, la falta de información documental, la integración de los mismos en procesos de generación de valor, entre otros, las autoridades fiscales pueden tener dificultades en torno a los servicios intragrupo, tanto para identificarlos como para determinar el precio de plena competencia de estos. Por ello, a continuación se muestra un esbozo de los retos más importantes en materia de precios de transferencia en torno a los servicios intragrupo en Iberoamérica.



Argentina

En Argentina, los servicios intragrupo constituyen uno de los focos más relevantes en fiscalizaciones de precios de transferencia, tanto por su impacto en la base imponible local como por la dificultad probatoria asociada a su efectiva prestación y beneficio. La normativa vigente, en particular el capítulo específico incorporado por la Resolución General 4717/20, enfatiza que el análisis no debe limitarse al margen de rentabilidad aplicado, sino que debe comenzar por una revisión sustantiva de la naturaleza económica del servicio.

En este sentido, la autoridad fiscal suele concentrarse en verificar, en primer término, la existencia real del servicio, exigiendo evidencia concreta de su prestación (informes, reportes, comunicaciones, entregables, soporte técnico, involvement del personal, etc.).

En segundo lugar, resulta clave demostrar que los servicios generan un beneficio económico o comercial para la entidad receptora, y no responden primordialmente a actividades propias del accionista o de la casa matriz (shareholder activities), las cuales no deberían ser retribuidas. Asimismo, se analiza la posible duplicación de servicios con funciones ya desarrolladas localmente o por terceros independientes.

En paralelo, existe actualmente un proyecto de reforma normativa aún no sancionado que prevé la introducción de un régimen específico para los denominados servicios de bajo valor añadido, alineado con estándares internacionales, incluyendo la posibilidad de aplicar un margen fijo del 5% bajo un esquema de *safe harbor*, sujeto al cumplimiento de determinadas condiciones (naturaleza rutinaria del servicio, exclusión de intangibles relevantes, documentación estandarizada, entre otras).

Si bien esta reforma no se encuentra vigente, representa una tendencia relevante hacia esquemas simplificados, sin perjuicio de que seguiría siendo indispensable demostrar la efectiva prestación, el beneficio para el receptor y la correcta asignación de costos.

En la práctica, la experiencia argentina confirma que los servicios intragrupo deben ser analizados de manera integral, combinando prueba operativa, análisis funcional y económico, y documentación consistente, dado que la discusión con la autoridad fiscal se centra cada vez más en la sustancia de la transacción y no únicamente en el nivel del *mark-up* aplicado.



Brasil

Brasil ha completado su mayor modernización regulatoria en Precios de Transferencia con la implementación de la Ley N.º14.596/2023, que introdujo definitivamente el principio de plena competencia como base para el análisis de las transacciones entre partes vinculadas.

La legislación establece que las transacciones vinculadas, incluidos los servicios intragrupo, deben evaluarse como si se realizaran entre partes independientes en condiciones comparables. Esta armonización elimina el antiguo modelo prescriptivo basado en márgenes fijos y acerca al país a las Directrices de la OCDE, que ahora sirven como referencia interpretativa complementaria reconocida por la Secretaría Especial de Ingresos Federales de Brasil.

La Instrucción Normativa RFB N.º2.161/2023 detalla la aplicación del nuevo régimen, estableciendo reglas específicas para los servicios intragrupo y enfatizando la necesidad de demostrar tanto la prestación efectiva del servicio como el beneficio económico directo o indirecto obtenido por el contribuyente brasileño. La norma también diferencia los servicios que generan beneficios de aquellos clasificados como actividades de socios, que no son remunerados.



Entre los métodos aplicables, destaca el método de Costo Más Utilidad (CPL), que puede requerir la asignación de costos indirectos, siempre que esté debidamente documentado. Además, el nuevo modelo refuerza los requisitos documentales, alineando a los Archivos Locales y Globales con el estándar internacional adoptado por la OCDE.

Como complemento a este avance, en agosto de 2024, la Hacienda Pública Federal lanzó una consulta pública destinada a profundizar las normas aplicables a los servicios intragrupo y a regular el APA (Acuerdo Anticipado de Precios), un instrumento que permitirá a los contribuyentes acordar previamente con la autoridad fiscal el método, los comparables y los supuestos críticos que se adoptarán para determinadas operaciones controladas.

La nueva regulación, cuya entrada en vigor está prevista para 2025, busca fortalecer la seguridad jurídica, reducir la litigiosidad y apoyar a las empresas multinacionales en la adopción consistente del nuevo régimen.

Esta es una importante medida estratégica para que los grupos económicos ajusten sus políticas internas, revisen sus contratos y fortalezcan su gobernanza fiscal a la luz de las nuevas obligaciones.

Colombia

En Colombia, la regulación de los servicios intragrupo se sustenta principalmente en el artículo 1.2.2.2.4.2 del Decreto 1625 de 2016, el cual dispone que, para que los pagos por servicios intragrupo prestados por vinculados del exterior sean aceptados como costo o deducción en el Impuesto sobre la Renta, el contribuyente debe acreditar la prestación real y efectiva del servicio y demostrar que la remuneración pactada se ajusta al Principio de Plena Competencia. En consecuencia, no resulta suficiente contar con una factura o un registro contable, se requiere evidencia robusta del beneficio económico o comercial obtenido.

En esa línea, según el Centro Interamericano de Administraciones Tributarias (CIAT), una de las operaciones que la Administración Tributaria fiscaliza con mayor frecuencia y que suele asociarse a erosión de la base gravable corresponde a los servicios intragrupo respecto de los cuales no se logra demostrar su efectiva prestación.

Desde la práctica, una de las controversias más recurrentes se relaciona con el Test de Necesidad, mediante el cual, la autoridad evalúa si, en circunstancias comparables, una empresa independiente estaría dispuesta a pagar por el servicio recibido o, alternatively, lo ejecutaría internamente, conforme a las directrices de la OCDE. A ello, se suma la insuficiencia de soporte documental, especialmente cuando no existen contratos que describan con precisión el alcance del servicio, las obligaciones de las partes y la remuneración acordada.



Otra dificultad relevante es la ausencia de una metodología clara para determinar la contraprestación, particularmente cuando se aplica un *mark-up* sobre costos, sin un análisis de comparabilidad que lo respalde. Finalmente, se presentan contingencias derivadas del tratamiento fiscal del gasto, como la falta de retenciones en la fuente, la ausencia de documentos soporte o el incumplimiento de los criterios de causalidad, necesidad y proporcionalidad, lo que puede llevar al rechazo de la deducción y a eventuales ajustes fiscales.

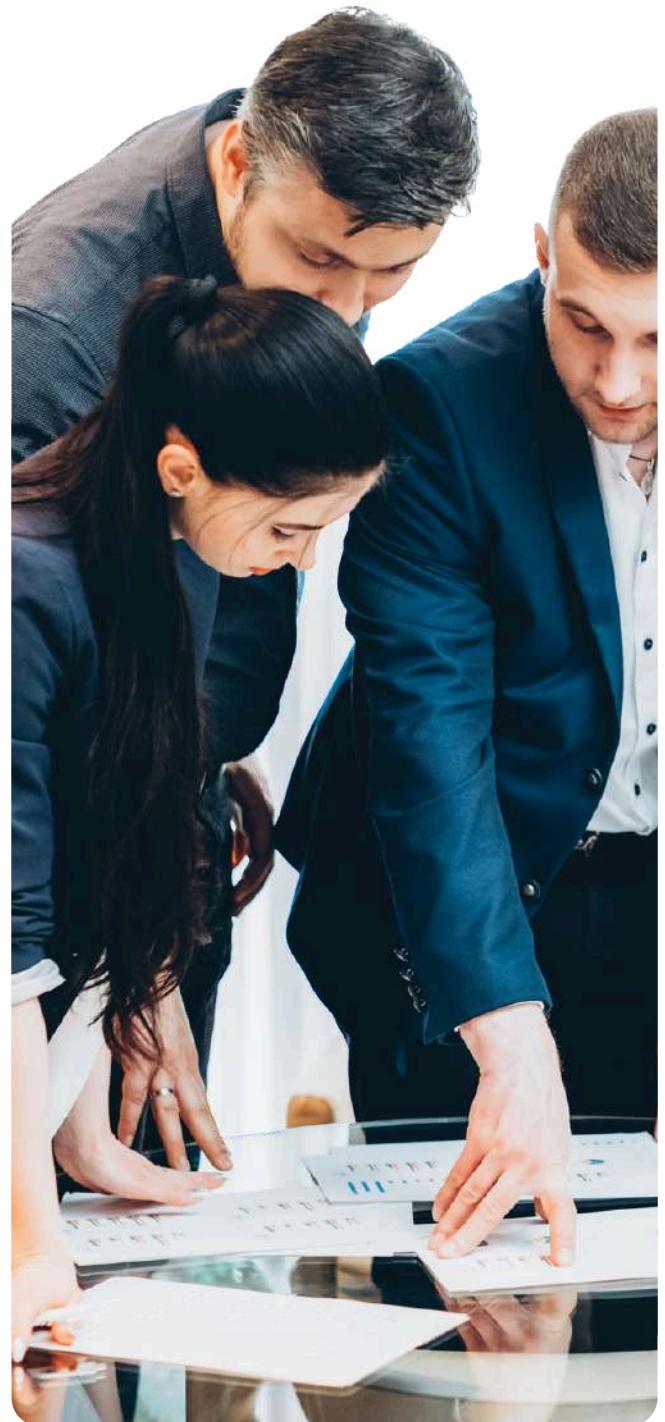
Chile

En Chile, los servicios intragrupo son uno de los focos más sensibles en materia de precios de transferencia, principalmente por la necesidad de demostrar que el servicio fue real y efectivamente prestado, que generó un beneficio económico o comercial para la entidad receptora, y que el cargo aplicado se ajusta al principio de plena competencia. En la práctica, la discusión suele concentrarse menos en la “idea” del servicio y más en la evidencia: qué se hizo, quién lo hizo, cuándo se ejecutó, cómo se midió el aporte y por qué el costo/cargo es razonable.

Desde la experiencia local, los servicios más comunes incluyen soporte de TI, *back office* (contabilidad, tesorería, RR.HH.), servicios de gestión, marketing regional, compras, compliance y asesoría técnica. En estos casos, es clave distinguir entre servicios efectivamente recibidos y actividades que pueden considerarse accionariales (propias del rol del dueño/inversionista) o duplicadas (ya ejecutadas internamente o por terceros), ya que estas últimas suelen ser cuestionadas.

También, resulta determinante contar con una trazabilidad documental robusta: acuerdos intercompañía, descripciones de alcance, reportes de actividades, tickets, correos, entregables, evidencias de horas/personas, criterios de asignación y respaldos de costos.

Finalmente, un punto recurrente en Chile es el diseño del mecanismo de cobro: cargos directos cuando existe identificación clara, o asignaciones cuando se trata de servicios compartidos, cuidando que los drivers (por ejemplo, usuarios, *headcount*, ingresos, transacciones o consumo real) sean coherentes con la naturaleza del servicio. Un enfoque preventivo —alineando contrato, operación, soporte y método— suele marcar la diferencia entre un cargo defendible y un ajuste evitable en fiscalización.



España



En España, los servicios intragrupo siguen siendo un área de especial atención en las inspecciones de precios de transferencia. El análisis de la Administración va mucho más allá del *mark-up* aplicado y se centra principalmente en la sustancia económica de los servicios, la correcta determinación de la base de costes y la prueba de su efectiva prestación.

Uno de los aspectos más controvertidos es la delimitación de la base de costes, siendo esencial identificar únicamente aquellos costes directamente vinculados al servicio prestado y excluir gastos de naturaleza accionarial (*shareholder activities*). Incluso, cuando el margen aplicado es de mercado, una base de costes incorrecta o insuficientemente justificada puede dar lugar a ajustes relevantes y a la denegación de la deducibilidad del gasto.



En los servicios recibidos, la Administración tributaria analiza si se están soportando costes excesivos, duplicados o innecesarios; mientras que, en los servicios prestados, el riesgo se sitúa en la infra-facturación y en la falta de coherencia entre costes incurridos y facturación. En ambos casos, la consistencia de las claves de reparto y la justificación de ajustes anuales (*true-ups*) son elementos cada vez más relevantes.

Por último, resulta clave acreditar que el servicio genera un beneficio real para la entidad receptora, mediante evidencia concreta como contratos intragrupo, descripciones funcionales, informes, entregables o registros de horas. La falta de documentación adecuada sigue siendo uno de los principales puntos débiles detectados en las revisiones fiscales.

Ecuador



En Ecuador, los servicios intragrupo son un foco relevante de fiscalización en precios de transferencia para grupos multinacionales y económicos locales.

Los pilares de cumplimiento exigidos por la Administración Tributaria para los servicios intragrupo son principalmente los siguientes: demostrar que efectivamente se prestó el servicio, conforme al artículo 17 del código tributario (esencia económica); prueba de que el servicio generó o puede generar un beneficio para la entidad receptora; y determinación de un precio o margen alineado con el principio de plena competencia.

En la práctica ecuatoriana, los servicios intragrupo son uno de los aspectos más controvertidos en las auditorías del SRI. Las empresas enfrentan desafíos significativos en la demostración del beneficio, la asignación de costos y la aplicabilidad del enfoque simplificado.

Los desafíos clave que enfrentan los contribuyentes ecuatorianos en auditorías del SRI se mencionan a continuación: la autoridad fiscal exige evidencia clara de que el servicio fue prestado y generó un beneficio económico, no solo contratos formales; la correcta identificación y agrupación de costos directos e indirectos es fundamental, ya que el SRI cuestiona la inclusión de gastos no atribuibles o la falta de sistemas de costeo adecuados; y la aplicabilidad del enfoque simplificado, aunque las directrices de la OCDE son referencia, no existe una resolución específica del SRI, por lo que su aplicación es viable si se cumplen rigurosamente los requisitos técnicos de la OCDE y se documenta adecuadamente.

El Salvador

Los servicios intragrupo en El Salvador se refieren a las actividades o prestaciones que una empresa realiza para otra dentro del mismo grupo empresarial. Entre los servicios más comunes se pueden incluir asistencia administrativa, consultoría, tecnología, recursos humanos, préstamos dinerarios, licencias, reintegros de gastos, regalías. Al analizar el efecto de estos servicios en materia de precios de transferencia, es fundamental asegurar que las transacciones entre partes relacionadas se realicen a valores de mercado, siguiendo el principio de plena competencia y que estos no se encuentren incluidos en otros servicios ya contratados.



La correcta valoración de los servicios intragrupo es esencial para evitar ajustes fiscales o sanciones por parte de las autoridades tributarias. Para ello, las empresas deben justificar la necesidad del servicio, su valor y el método utilizado para fijar el precio, asegurando así la transparencia y cumplimiento de la normativa vigente en precios de transferencia.

La legislación salvadoreña no impone la obligación de contar con un estudio de Precios de Transferencia, pero sí la obligación de establecer precios y contraprestaciones a valor de mercado, y para tal efecto, los contribuyentes pueden utilizar las directrices de la OCDE.

México

Los servicios intragrupo refieren a servicios prestados entre partes relacionadas y los cuales no comprenden la actividad principal de negocios de la entidad bajo análisis (manufacturera, distribuidora, maquiladora, prestadora de servicios, etc.). Dichos servicios se caracterizan por ser servicios de apoyo y soporte principalmente (por ejemplo: *back office*).

De esta manera, además de contar con la documentación de precios de transferencia que soporte que la contraprestación fue pactada a valor de mercado, es necesario que se tenga la información y evidencia para demostrar que el servicio intragrupo fue efectivamente prestado/recibido, que representó un beneficio tangible para el receptor del servicio, que no exista duplicidad de servicios y que su contraprestación no corresponda a un gasto a prorrata con el extranjero.

En otras palabras, se tiene que soportar la consistencia tanto en la forma como el fondo de los servicios intragrupo, no sólo desde la perspectiva de precios de transferencia, sino también desde el punto de vista fiscal con un soporte documental robusto.

En los últimos años, la autoridad fiscal mexicana ha intensificado de manera significativa las revisiones en auditoría de pagos por servicios intragrupo, particularmente, aquellos realizados a partes relacionadas en el extranjero. A este respecto, la autoridad ha dejado claro que un contrato de servicios ya no es suficiente para sostener la deducción de estos pagos. Actualmente, se debe acreditar el beneficio económico, la materialidad del servicio y su necesidad real, conforme al principio de plan competencia establecido en la Ley del Impuesto Sobre la Renta.



Dicha postura de la autoridad ha derivado en ajustes relevantes en materia fiscal y de precios de transferencia cuando los servicios se documentan de forma genérica, duplicada o sin evidencia operativa suficiente. Frente a este entorno, una documentación estratégica y preventiva en materia de precios de transferencia se convierte en una herramienta clave para proteger deducciones, reducir riesgos fiscales y fortalecer la defensa ante revisiones del SAT.

CONCLUSIONES

En conclusión, como se mencionó previamente, las operaciones de servicios intragrupo han cobrado especial importancia en los diferentes países, principalmente al documentar que el servicio fue efectivamente prestado, que generó un beneficio económico y que no se recibieron servicios similares de otros proveedores, ya sean partes relacionadas o terceros independientes.

Es decir, las autoridades fiscales buscan que los contribuyentes demuestren el cumplimiento pleno del principio *arm's length*, el cual no sólo abarca que la contraprestación se encuentre dentro de los rangos de valores de mercado, sino que también, dichos servicios se hayan prestado o recibido en circunstancias similares a las que hubieran pactado terceros independientes.



CONTACTOS EN IBEROAMÉRICA

ARGENTINA

Juan Manuel Cuenca

✉ jcuenca@russellbedford.com.ar

☎ +54 11 4316 8800

BRASIL

Eliane Resmini

✉ eliane.resmini@russellbedford.com.br

☎ +55 11 4007-1219

CHILE

Erick Kessler

✉ ekessler@addval.cl

☎ +56 2 23428130

COLOMBIA

Felipe Espinel

✉ aespinel@rbcol.co

☎ +57 310 478 4600

Alexandra Arbelaez

✉ aarbealez@rbcol.co

☎ +57 310 478 4600

COSTA RICA

Gerald Hernández Aguilar

✉ gbernandez@russellbedford.cr

☎ +(506) 2520-0201 - Ext 3003

ECUADOR

Cristian Grijalva

✉ cgrijalva@rbecuador.com

☎ +593 9588 31806 / +593 02 2923 304

EL SALVADOR

Luis Alfredo Cornejo Martínez

✉ lcornejo@russellbedford.com.sv

☎ +(503) 2264-8074 / 2264-5604

ESPAÑA

Airam González

✉ agonzalez@gnrussellbedford.es

☎ +34- 913 40 11 00

MÉXICO

Xochitl Contreras

✉ xcontreras@russellbedford.mx

☎ +(52) 22 2245-5730

Antonio Salviejo

✉ asalviejo@russellbedford.mx

☎ +(52) 55 5262-4800

PARAGUAY

Mariana Montiel

✉ mmontiel@russellbedford.com.py

☎ +595982887298 / +595985851359



Russell Bedford

taking you further

